

International Legal Partners

Actualidad Legal / Legal News

Chile • Ecuador • Germany • Mexico • Peru • Spain



Chile: Transfer Prices

In order to perfect the current tax system in Chile, adjusting it to international standards and the guideline of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), Law N° 20.630 of 2012, included within the provisions of Income Tax Law (ITL), Article 41 E regarding transfer prices.

[Read more](#) |  6 minutes

Chile: Precios de Transferencia

Con el fin de perfeccionar el sistema de tributación vigente en Chile, ajustándolo a las normas internacionales y las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Ley N°20.630 de 2012, incluyó dentro de las disposiciones de la Ley de Impuesto a la Renta (LIR), el artículo 41 E referido a precios de transferencia.

[Leer más](#) |  6 minutos

Spain: How to draft an Info-Memo

[Read more](#) |  5 minutes

España: Como preparar un Cuaderno de Venta

[Leer más](#) |  5 minutos

Germany:
Germany after one year of application of the European Data Protection Regulation. Errors about consent in data protection. Do I have to give my consent for everything?

[Read more](#) |  2,5 minutes

Alemania:
Alemania Tras un año de aplicación del Reglamento Europeo de Protección de Datos.

Los errores sobre el consentimiento en protección de datos. ¿Tengo que dar mi consentimiento para todo?

[Leer más](#) |  2,5 minutos

Peru:
A new way of protection to the lessor: The Express Eviction

[Read more](#) |  2,5 minutes

Perú:
Una nueva forma de protección al arrendador: El Desalojo Express

[Leer más](#) |  2,5 minutos

Mexico:
Labor Reform

[Read more](#) |  3 minutes

México:
Reforma Laboral

[Leer más](#) |  3 minutos

Chile: Precios de Transferencia

Estudio Jurídico Otero

Chile

Con el fin de perfeccionar el sistema de tributación vigente en Chile, ajustándolo a las normas internacionales y las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Ley N° 20.630 de 2012, incluyó dentro de las disposiciones de la Ley de Impuesto a la Renta (LIR), el artículo 41 E referido a precios de transferencia. Asimismo, y siguiendo la misma línea de acción, el Servicio de Impuestos Internos (SII) ha puesto sus esfuerzos en fiscalizar las operaciones transfronterizas, demandando un mayor grado de información por parte de los contribuyentes, a través de distintas declaraciones juradas.

Conforme a la OCDE, los precios de transferencia son “los precios a los cuales una empresa transfiere bienes físicos y propiedad intangible, o provee servicios a empresas asociadas”. El fundamento esencial de las directrices de la OCDE, que se recogen en la normativa chilena de precios de transferencia, se enmarcan en el principio de “Arm’s Length”. Bajo este principio, las empresas relacionadas deben realizar las operaciones entre ellas como si se tratase de entidades independientes, por lo que las relaciones comerciales entre ellas deben mantener el mismo principio de independencia que aquellas relaciones comparables realizadas entre partes no relacionadas. En esta línea, el art. 41 E LIR establece que el SII podrá impugnar los precios, valores o rentabilidades fijados, cuando las operaciones transfronterizas realizadas con partes relacionadas no se hayan efectuado a precios, valores o rentabilidades normales de

mercado.

El fin principal de las normas sobre precios de transferencia, es justamente promover la neutralidad tributaria entre empresas relacionadas, a fin de evitar distorsiones basadas en la arbitrariedad que se puede generar entre empresas que pertenecen a un mismo grupo empresarial.

• Servicios Intra-Grupo

En el marco de los precios de transferencia desde un prisma nos ha parecido interesante para el alcance de este artículo invitar a escribirlo en común a **Javier Nuñez**, Socio especialista de la consultora Arm’s Length, quien señala que:

Es usual encontrarse que dentro de una cadena de suministro de un grupo multinacional podemos encontrar operaciones de bienes y servicios (como servicios de carácter administrativo, financiero y/o informáticos) entre las partes relacionadas de este grupo, y en este caso debemos preguntarnos si dichas operaciones se han realizado en condiciones de mercado. Los costos asociados a la prestación de los servicios los puede asumir cualquier miembro del grupo así como la misma matriz”.

En este sentido, indica que se debe tener presente que, en un mercado globalizado, una compañía independiente que requiera de cualquier tipo de servicios en la cadena de suministros, puede obtenerlo de algún proveedor de servicios especializados o lo puede ge-

nerar internamente. El típico escenario que presentan los miembros de un grupo multinacional, es que requieren servicios tanto de compañías independientes (servicios legales) como de partes relacionadas (financiamiento como los préstamos) dentro de un grupo multinacional.

Es importante señalar que las Directrices OCDE prestan especial atención a los casos de grupos centralizados, en el sentido de que el consejo de dirección y la dirección regional de la sociedad matriz toman decisiones más importantes relativas a las actividades de las filiales, y además, tal matriz realiza un buen número de las funciones de comercialización, de recursos humanos, gestión de la tesorería, servicios administrativos, sistemas informáticos, servicios legales y contables, publicidad, gestión y protección de activos intangibles. En casos de grupos descentralizados tales funciones las puede desempeñar una sociedad holding o centro de servicios, o cuando menos puede haber un reparto de tales funciones entre varias entidades del grupo.

En línea con lo anterior, debemos hacer énfasis en que en las [directrices de la OCDE](#), se recogen las recomendaciones mínimas relativas a las prestaciones de servicios entre partes relacionadas.

- ✓ Prueba de la efectiva prestación del servicio
- ✓ Determinación de la remuneración del servicio
- ✓ Método más apropiado para determinar la remuneración

✓ Necesidad de la aplicación de un margen sobre los costos

• Declaración jurada anual sobre precios de transferencia

En el marco de la normativa de precios de transferencia, y de las operaciones Intra-Grupo como las descritas precedentemente, [el SII exige a los contribuyentes tres declaraciones juradas relacionadas con la materia](#):

- a) La Declaración Jurada anual sobre precios de transferencia (DJ 1907), que vence el último día hábil del mes de junio de cada año, respecto de las operaciones llevadas a cabo durante el año comercial inmediatamente anterior;
- b) la Declaración Jurada anual de caracterización tributaria Global (DJ 1913) que se presenta junto con el formulario 22 (de declaración anual de impuestos); y,
- c) la declaración Jurada anual sobre el Reporte País por País (DJ 1937), que se presenta como anexo a la DJ 1907.

[Nuestro coautor señala que](#), “en este sentido la DJ 1907 se enfoca en la presentación de información que deben proporcionar ciertos contribuyentes, referente a las operaciones transfronterizas realizadas por éstos con partes relacionadas ubicadas en el extranjero de acuerdo con lo establecido en el art. 41 letra E LIR”.



En esta línea, señalar que los contribuyentes obligados a presentar la DJ 1907 son:

- 1) Contribuyentes que al 31 de diciembre del año que se informa, pertenezcan a los segmentos de Medianas Empresas o Grandes Empresas y que en dicho año hayan realizado operaciones con partes relacionadas que no tengan domicilio o residencia en Chile, de acuerdo con las normas establecidas en el artículo 41 E LIR;
- 2) Contribuyentes que no estando comprendidos en los segmentos señalados en la letra a) anterior, en el periodo que corresponda informar hayan realizado operaciones con partes relacionadas sin domicilio ni residencia en Chile por montos superiores a \$ 500.000.000 (pesos chilenos), o su equivalente de acuerdo a la paridad cambiaria entre la moneda nacional y la moneda extranjera en que se realizaron dichas operaciones, vigente al 31 de diciembre del ejercicio que se informa, de acuerdo a publicación efectuada por el Banco Central de Chile;
- 3) Contribuyentes no clasificados en los segmentos anteriores que tengan operaciones con personas domiciliadas o residentes en un territorio o jurisdicción con un régimen fiscal preferencial a los que refiere el artículo 41 H, LIR (los llamados “paraísos fiscales”).

Este año, destacamos que la DJ 1907 deberá ser presentada, a más tardar el 1 de Julio de 2019, salvo que el contribuyente solicite prorroga, y ésta sea

concedida por el SII. En este sentido, debe tenerse en consideración que, la no presentación de esta declaración o su presentación errónea, incompleta o extemporánea se sancionará con una multa de 10 a 50 unidades tributarias anuales (la unidad tributaria anual de Mayo 2019 equivale a \$583.140 pesos chilenos).

Algunos [aspectos que deben tenerse en consideración para la DJ 1907 a presentar para este año 2019](#), son los que a continuación indicamos:

✓ **Notificación reporte país por país (DJ 1937):**

se ha agregado una sección específica respecto del Reporte País por País, en la cual se le exige al contribuyente que informe al SII a través de la DJ 1907 si el grupo al que pertenece está obligado a presentar este documento en Chile o en otra jurisdicción (en este último caso, deberá informar adicionalmente la razón social de la entidad que lo reportará y su país de residencia).

✓ **Operaciones de Financiamiento:**

La descripción de los códigos relacionados con estas operaciones, hacen referencia a montos “devengados” (no pagados), exigiéndose asimismo colocar el detalle de la operación inclusive en el caso que la transacción no haya devengado intereses durante el año comercial que se informa. Este cambio tiene como objetivo que los contribuyentes entreguen mayor detalle de sus operaciones de financiamiento las cuales antes no era obligatorio declarar, por no deven-



gar intereses.

✓ Informe de Precios de Transferencia:

Javier Nuñez señala que, según la normativa tributaria chilena, la empresa podrá mantener a disposición del SII un informe sobre precios de transferencia que sustente la metodología desarrollada y la información presentada en la DJ 1907 de cada año tributario pertinente.

*Elaborado en conjunto por:
Estudio Jurídico Otero y Javier Nuñez*

España: Como preparar un Cuaderno de Venta

ILP Abogados

España

Negocio, Sector, Competencia, Potencial de crecimiento, Datos históricos, Trabajadores, Valor diferencial, Opciones de desinversión, Valor, Precio, Gobierno de la Compañía. **Todo esto es un cuaderno de Venta.**

Formato del Cuaderno de Venta

1 Carta del director

- Resume la empresa y las ambiciones futuras de la misma.
- Esta es la parte más personal del Cuaderno, donde resulta esencial trasladar a los inversores la visión personal sobre el futuro de la compañía, así como aquellos elementos que diferencian a la misma y sus experiencias pasadas, con el objeto de alentar la inversión.

2 Aspectos destacados de la inversión

- Se trata de crear un listado clave respecto a qué hace que la compañía en cuestión sea especial y por qué debería invertirse en ella.
- Lo más relevante a estos efectos es precisamente el por qué. De hecho, es lo primero que leerá el inversor, por lo que lo conveniente es que sea simple y persuasivo para mantenerles en vilo.

3 Resumen ejecutivo

- Son 1 o 2 páginas que resumen lo siguiente: la estructura de la compañía, su oportunidad en el mercado, las características especiales de la

misma, su trayectoria, las proyecciones financieras, y la financiación que se requiere.

- El resumen ejecutivo funciona, así, como un breve reflejo del plan del negocio de la compañía, por lo que es importante incluir únicamente los aspectos más significativos de dicho plan.

Consejo: usar encabezados o títulos que se correspondan con cada sección del Cuaderno de Venta, con el objeto de que los inversores puedan acudir a los puntos de su interés con facilidad.

4 Historia de la empresa (con hitos)

- En este apartado se deben incluir la fecha de incorporación de la compañía, las fases de desarrollo, los accionistas actuales, los acuerdos relevantes, el crecimiento de la plantilla de trabajadores y los parámetros de rendimiento financiero anteriores.
- Es un apartado muy trascendente para los inversores, en la medida en la que les permite comprobar si las aspiraciones de la empresa coinciden con las suyas propias.

5 Plan de expansión

- Consiste en realizar una estimación respecto a dónde debería estar la compañía en los próximos años.
- Para ello, han de establecerse objetivos razonables a corto y largo plazo, como pueden ser: mayor inversión, ampliación de plantilla, expan-

sión de línea de producto, etcétera.

- Es importante ser específico respecto a qué aspectos de la compañía han de expandirse, pero ha de hacerse desde la lógica y el sentido común.

6 Resumen del mercado

- Se centra fundamentalmente en los siguientes aspectos: la magnitud, el segmento objetivo, los posibles problemas que puedan surgir, la capacidad de crecimiento, los competidores, y un análisis DAFO.
- Es imprescindible, a este respecto, conocer todas las facetas del mercado en el que se pretende entrar. Ello muestra al inversor que se ha llevado a cabo el análisis pertinente y, además, le permite comprender dónde y cómo encaja la compañía en el mercado actual.

7 Los factores clave de éxito

- Son aquellos datos concretos que pueden representar un parámetro de actuación y éxito para los inversores. Se trata de:
 - Parámetros de adquisición
 - Parámetros de retención
 - ROI (Retorno de la Inversión/Return on Investment)
 - Imagen de la marca o Awareness
- Estos datos son muy representativos para los inversores, y les permite saber qué resultados

cabe esperar en un futuro cercano.

8 Riesgos

- Se identifican con aquellos riesgos potenciales del mercado, industriales y gubernamentales, así como con las estrategias de mitigación de dichos riesgos que permitan asegurar cierto grado de éxito.
- Lo conveniente en este sentido es abordar los supuestos que se realizan a lo largo del Cuaderno de Venta y enumerar los riesgos por orden de significación y probabilidad de ocurrencia.

9 Equipo de negocios

- En el presente apartado se incluyen fotos y biografías del equipo de negocio, así como algunas habilidades pertinentes, conexiones, o experiencias de los mismos.
- Especialmente en aquellas *startups* que se encuentran en las primeras etapas de crecimiento, los inversores prestarán especial atención al equipo de la compañía, así como a sus habilidades y conocimientos, que influirán notablemente en el éxito del negocio.

10 Información financiera

- Se incluyen la trayectoria financiera anterior, el crecimiento proyectado (con los objetivos de ingresos y clientes) y aquellos supuestos que se utilizan para calcular o estimar estas cifras.



- Las proyecciones o asunciones que se realicen dentro del presente resumen financiero deben ser respaldadas por las estrategias mencionadas anteriormente a lo largo del propio Cuaderno de Venta.

11 Oferta de inversión

- Han de identificarse: la valoración de la empresa, el capital necesario, la fuente de financiación, los planes de inversión, y tiempo hasta su realización.
- En este punto, es imprescindible tener confianza en la oferta de su compañía, que al mismo tiempo debe estar respaldada por la información y las cifras reflejadas en el Cuaderno de Venta.
- Sin embargo, también es importante estar abierto a la negociación con los potenciales inversores.

12 Otra información

- Cualquier información relevante restante debe incluirse (sin carácter limitativo, declaraciones legales, declaraciones financieras...).
- El Cuaderno de Venta debe ser un documento autónomo, por lo que es prudente incluir cualquier aspecto adicional que pueda interesar a los inversores.

lo único que los inversores recordarán del mismo es su Cuaderno de Venta. Precisamente porque, a la hora de analizar el proyecto de inversión, sólo dispondrán del Propio Cuaderno para valorarlo. Es por ello que el documento habrá de ser conciso, razonable y, sobre todo, organizado, con el objeto de que los interesados sepan identificar con precisión dónde buscar toda la información que consideren relevante a efectos de tomar una decisión.

Conclusión

Con independencia de la calidad del discurso del empresario, tan pronto como éste salga de la habitación,

Alemania tras un año de aplicación del Reglamento Europeo de Protección de Datos. Los errores sobre el consentimiento en protección de datos. ¿Tengo que dar mi consentimiento para todo?

ILP Global Mertens Thiele

Alemania

El 25 de mayo se cumple un año desde que se comenzó a aplicar el Reglamento Europeo de Protección de Datos y muchas cosas han cambiado. Las empresas alemanas se preocupan más de la seguridad de los datos con los que trabajan, los contratos con empleados y con prestadores de servicios se actualizan y hay mayor preocupación por la seguridad del tratamiento de los datos. Hay una mayor sensibilización en el tema de la protección de los datos de carácter personal.

También los ciudadanos prestan más atención a este tema. Los alemanes se han dado cuenta, de la importancia que tienen sus datos. Se preocupan de no dar datos que no son necesarios, de informarse sobre cómo las empresas utilizan sus datos, para qué fines y cómo los protegen.

Así, en este año en Alemania, se han denunciado más de 200.000 casos ante las Agencias de protección de datos, y destaca que 65.000 de estas denuncias son autodenuncias de empresas cuyo asesor de datos ha visto errores, fallos de seguridad y se han denunciado a ellos mismos.

Pero hay un error que cada vez es más común. Muchos piensan que la única forma de poder usar sus datos de carácter personal es mediante su consentimiento expreso y nada más lejos de la realidad.

Es ya casi común escuchar frases como:

“tengo que firmar mi consentimiento en todas partes, sino no me curan

o no me sirven”

“Mi vecino me ha denunciado y ha dado mis datos sin mi permiso”

“La empresa X ha subcontratado a un servicio de paquetería para enviarme un producto y no ha solicitado mi permiso para darles mis datos”

Esto es un gran error, la base legal por la que una empresa puede trabajar con los datos de un interesado no es únicamente, ni siquiera principalmente, el consentimiento expreso del interesado sino que el consentimiento es solo una de las seis posibilidades legales de realizar un tratamiento legítimo de datos de carácter personal.

Las bases legales para el tratamiento legítimo de datos son:

- El consentimiento del interesado
- La ejecución de un contrato
- El cumplimiento de una misión realizada en interés público
- La protección de intereses vitales del interesado
- El cumplimiento de una obligación legal del responsable
- La ponderación de intereses entre el interés del responsable y el de la persona que cede sus datos.



Así una empresa para poder cumplir con un contrato de compraventa de un producto, tiene que tener la capacidad de enviar el producto al comprador, y para ello es común utilizar los servicios de empresas que se encargan de los envíos. Estas empresas tienen una relación contractual con la empresa que ofrece los productos donde se regula el tratamiento de los datos a los que tienen acceso y a su vez la empresa tiene un contrato de compraventa de un producto con el interesado. Para poder ejecutar el contrato son necesarios los servicios de la empresa de envío y por lo tanto ésta puede recibir los datos sin necesidad de que el interesado otorgue el consentimiento basándose en la relación contractual.

basándose en la ponderación de intereses. Que son las formas más comunes de llevar a cabo el tratamiento de datos de carácter personal.

Lo mismo ocurre en la clínica de un médico. Una vez que el paciente acepta ser tratado por el médico, éste tiene derecho a acceder a los datos de salud que estime oportunos para tratar y curar al paciente sin necesidad de pedirle consentimiento.

O en el caso de los abogados, una vez que existe un mandato, el abogado puede acceder a los datos del interesado datos e incluso a los datos de terceros, que sean necesarios para poder llevar a cabo la defensa sin necesidad de solicitar su consentimiento en cada paso que de.

El consentimiento aporta muy poca seguridad en la actividad laboral de las empresas ya que puede ser revocado por el interesado en cualquier momento. Por lo que éstas prefieren trabajar con contratos o

Perú:

Una nueva forma de protección al arrendador: El Desalojo Express

Estudio Laos, Aguilar, Limas & Asociados

Perú

Desde hace varios años, una forma de invertir con una tasa de retorno atractiva ha sido la compra de bienes inmuebles para su posterior arrendamiento a terceros; muestra de ello son las nuevas aplicaciones virtuales que permiten acceder al arriendo de inmuebles alrededor del mundo, reduciendo los altos costos de transacción, generando una sana competencia que beneficia al mercado inmobiliario. Como correlato de este desarrollo, en nuestro país el crecimiento económico ha dado paso al resurgimiento del boom inmobiliario y a la ampliación de la oferta de arriendo de vivienda.

Junto con el sector privado, el Estado ha sido un actor principal en su impulso pues ha venido promoviendo una serie de programas para facilitar el acceso a la vivienda. Recientemente, se ha aprobado por ley el programa “Renta Joven”, el cual, se basa en un sistema de subsidios dirigido a personas menores de 40 años de escasos recursos. A través del mismo, el Estado Peruano otorga un bono de hasta S/. 500.00 Soles por el arrendamiento de inmuebles que no superen un valor de S/.1.500.00 al mes. Este tipo de subsidio puede extenderse hasta un período de cinco años.

Actualmente, el sector inmobiliario se ha expandido durante el año 2018 debido a diversos factores como el crecimiento económico, un mayor acceso al crédito, reducción de tasa de intereses y un mayor impulso en la colocación de créditos por parte de los programas sociales promovidos por el Estado Peruano. Todo ello genera un clima favorable a la inversión, princi-

palmente de extranjeros que ven a este sector como un buen nicho de colocación para los excedentes de capital.

Sin embargo, a pesar de la rentabilidad que puede ser apreciada en este mercado, un factor de desincentivo para el arrendamiento de bienes inmuebles ha sido la incertidumbre y el largo plazo de los procedimientos para el desalojo de arrendatarios morosos, que incrementaba los costos de transacción. Hasta hace muy poco tiempo, la única manera de recuperar la posesión de un bien inmueble arrendado, ocupado ilegalmente por un arrendatario moroso, era el inicio de un proceso judicial que podía durar hasta 04 años, generando una serie de costos para el propietario como eran los impuestos, los honorarios de abogados, el mantenimiento del bien, entre otros.

Ahora bien, mediante una modificación recientemente aprobada, se ha promulgado una **nueva ley que permite el “desalojo express”**. Mediante esta fórmula, se permite desalojar al arrendatario en un plazo máximo de 15 días, a través de un procedimiento notarial en el que debe acreditarse que el contrato de arrendamiento se encuentra vencido o impago. Para hacer valer este procedimiento será necesario estipular dentro del contrato de arrendamiento una cláusula de allanamiento y legalizar las firmas ante Notario Público.

Como vemos, este nuevo procedimiento se convierte en una nueva forma de protección a los arrendadores, quienes muchas veces se veían afectados por la ocu-

A large, light grey world map composed of many small dots, serving as a background for the text.

pación indefinida de arrendatarios que decidían no pagar y vivir gratis en los inmuebles arrendados. Con esta nueva fórmula se genera una mayor predictibilidad a las inversiones que versan sobre arriendos así como un mejor y eficiente procedimiento para los casos de desalojo ante la falta de pago o resolución del contrato de arrendamiento.

México:

Reforma Laboral

Bitar Abogados

México

El pasado 1° de mayo del 2019, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto por el cual se reforman, derogan y adicionan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo y otras leyes secundarias.

Los puntos más relevantes de la reforma son los siguientes:

- i) Las controversias laborales se dirimirán ante los **Tribunales Laborales** federales y locales, dependientes del Poder Judicial, y de los cuales se espera un procedimiento mucho más eficaz, por lo que **desaparecerán las Juntas de Conciliación y Arbitraje**.
- ii) Se creará el **Centro Federal de Conciliación y Registro Laboral** – con sus respectivas representaciones locales – el cual tendrá una función conciliadora, paso obligatorio para iniciar un procedimiento ante los Tribunales Laborales.
- iii) El término de **prescripción** para presentar la demanda correspondiente, se suspenderá a partir de la fecha de la presentación de la solicitud de conciliación, y reanudará al día siguiente que la Autoridad Conciliadora expida la constancia de no conciliación.
- iv) El **Centro Federal de Conciliación y Registro Laboral** tendrá también la **función de llevar el registro de todos los contratos colectivos de trabajo**, así como los interiores y llevar control y registro de las organizaciones sindicales.
- v) Los Centros de Conciliación Locales y los Tribunales del Poder Judicial de las Entidades Federativas iniciarán actividades en un plazo máximo de **tres años**. El Centro Federal de Conciliación y Registro Laboral iniciará sus funciones en materia de registro de asociaciones sindicales y contratos colectivo de trabajo en un plazo no mayor a **dos años** a partir de la entrada en vigor del Decreto.
- vi) Respecto a **trabajadores agrícolas**, el empleador tendrá la obligación de llevar a cabo un **padrón especial** de los trabajadores contratados por periodos, con el fin de computar su antigüedad.
- vii) Asimismo, los **trabajadores domésticos** deberán ser inscritos ante el Instituto Mexicano del Seguro Social, y el empleador deberá pagar las cuotas correspondientes.
- viii) Se garantiza la **libertad sindical** para los trabajadores, quienes podrán decidir si pertenecer o no a un sindicato, así como la elección del líder sindical mediante el voto personal, directo, libre y secreto. Estas disposiciones iniciarán su vigencia en un plazo de **240 días** a partir de la entrada en vigor del Decreto y las organizaciones sindicales contarán con ese plazo para adecuar sus estatutos.
- ix) La **libertad sindical** también incluirá la **posibilidad**



de votar en materia de huelgas; los sindicatos podrán emplazar a huelga, siempre y cuando cuenten como, por lo menos, el 30% de los votos de los trabajadores. Asimismo, podrán votar respecto a la modificación de los contratos colectivos de trabajo.

Finalmente, el Dictamen aprobado no contempla modificación alguna a la figura de outsourcing; sin embargo, se prevé sea discutido y regulado por leyes secundarias posteriores.

Es importante mencionar que los procedimientos que se encuentren en trámite ante las Juntas de Conciliación y Arbitraje federales y locales, serán concluidos por esas Autoridades.

El Dictamen aprobado contempla reformas adicionales a la Ley Federal del Trabajo, tal como a la Ley Orgánica del Poder Judicial, la Ley Federal de la Defensoría Pública, la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y la Ley del Seguro Social.

El Decreto entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación, misma que se prevé se haga el 1 de mayo de 2019; sin embargo, los artículos transitorios establecen distintos plazos para su real aplicación y cuatro años para la completa implementación.